

Harmonisation des normes professionnelles en planification financière

Le Financial Planning Standards Council (FPSC) vient de se doter de nouvelles normes professionnelles presque identiques à celles du Québec.

PAR CHRISTINE DESLANDES

LES NOUVELLES NORMES professionnelles, adoptées en décembre dernier, clarifient et renforcent l'encadrement des 17 500 planificateurs financiers certifiés (CFP) hors Québec.

« Ces normes ne sont pas la traduction intégrale des nôtres, remarque Jocelyne Houle-Lesarge,

directrice générale de l'**Institut québécois de planification financière** (IQPF), qui a participé à cette révision. Mais dans leur esprit, elles sont identiques aux nôtres. »

Ces normes de responsabilité professionnelle comportent quatre volets : le code de déontologie, les principes de conduite, les compétences techniques et les normes de pratique. Elles visent à protéger l'intégrité de la profession de planificateur financier, de même que les clients. Elles définissent en outre un processus logique que les professionnels doivent respecter afin d'accomplir leur devoir de manière efficace.

« Ce code, développé de concert avec l'industrie, est beaucoup plus spécifique et plus complet que ce que nous avons avant et mieux adapté aux besoins des

consommateurs », pense Rona Birenbaum, planificatrice financière chez **Caring for Clients**.

LE CLIENT D'ABORD

Le code a pour particularité de spécifier clairement que les intérêts du client doivent passer avant ceux du planificateur fi-

Désormais, tous les services offerts par le planificateur financier, même la consultation auprès d'entreprises, sont touchés.

– Rona Birenbaum

nancier. « Cette règle qui vise à éviter les conflits d'intérêts existait auparavant, commente Rona Birenbaum. Mais elle est maintenant mise au premier plan. »

Un changement qui ne sera pas sans répercussions sur certains planificateurs financiers, ceux qui travaillent pour une firme qui les oblige à distribuer un nombre restreint de produits financiers. « Pour qu'il n'y ait pas de conflit d'intérêts entre les mains de négociateurs avisés, ils

devront prévenir le client qu'ils sont tenus de distribuer ces seuls produits, remarque Jocelyne Houle-Lesarge. Le consommateur pourra alors décider en connaissance de

cause s'il veut oui ou non faire ses placements avec eux. »

Les nouvelles normes professionnelles obligent aussi les planificateurs financiers à superviser les experts à qui ils recommandent des clients. Ainsi, si un client est recommandé à un notaire, il devra veiller à ce que le travail soit bien fait, car il pourra être tenu pour responsable.

« Les activités encadrées ont également été élargies, dit Rona Birenbaum. Avant, seule la plani-

fication financière était concernée. Désormais, tous les services offerts par le planificateur financier, même la consultation auprès d'entreprises, sont touchés. »

ENTRÉE EN VIGUEUR

Les nouvelles normes professionnelles seront en vigueur à compter du 1^{er} avril 2012. D'ici là, les professionnels du FPSC devront continuer à se conformer aux anciennes normes. Toutefois, le FPSC exhorte les professionnels et les candidats à passer immédiatement en revue ces nouvelles règles. Du reste, les planificateurs certifiés après le 13 décembre 2011 devront automatiquement se conformer au nouveau code.

Les cas de possible violation portés à l'attention du FPSC feront l'objet d'une enquête. S'il s'avère qu'un professionnel n'a pas respecté le code, les mesures disciplinaires prévues vont de l'envoi d'un avis écrit à la révocation permanente du droit d'utiliser le titre de planificateur financier. Toutes les interventions disciplinaires sont publiées sur le site Internet du FPSC et peuvent être consultées par le public. **FI**

Transactions

» SUITE DE LA UNE

le courtier avoue sans ambages : « Après discussion avec mes négociateurs, nous sommes inca-

pour les fonds négociés en Bourse (FNB). À la fin d'août 2011, les transactions qui avaient échoué représentaient 7,5 % de la valeur totale des transactions, les FNB comptant pour 75 % de tous les échecs de transactions depuis l'été 2011, tous secteurs confon-

ron 150 G\$ US. Or, note Fred Sommers, « c'est plus que la capitalisation totale de ces acteurs qui, elle, s'élève à environ 90 G\$ US ».

JEUX DE MARGE

Pourquoi tant de transactions